

Flotte

finanza

Scegliere, Gestire, Ottimizzare



Nei momenti difficili

...bisogna reagire. Le società di renting sembrano non aspettare altro. Alla crisi di liquidità del cliente rispondono, ognuna a modo proprio, con una proposta che abbassa la rata mantenendo alti gli standard qualitativi: il noleggio di un veicolo usato.

C'è chi lo propone come regalo di nozze e chi lo batte all'asta, chi ha aperto gli outlet e chi investe nei canali online... Ma c'è anche chi si è messo a corteggiare il privato. Con auto nuove di zecca

Mystery Client
In un autosalone Nissan,
dove il renting piace

Ford Fiesta Van
Ti tenta tre volte tanto
il furgone salva spazio

La Casa & il noleggio
Fiat, Kia, Audi, Peugeot,
Smart, Mazda nel mirino

L'AUTO AZIENDALE SCONTA GLI AIUTI GOVERNATIVI

Noleggino maltrattato

Le immatricolazioni continuano a calare, raggiungendo abissi percentuali in grado di gelare tutta la chain commerciale. Il noleggio avrebbe potuto approfittarne, ma la politica degli incentivi lo penalizza

di Giuseppe Guzzardi

Fa bene Aniasa a protestare dalle righe del suo comunicato ufficiale. In Italia esistono due pesi e due misure nella politica degli incentivi. Tale strategia sostiene parzialmente la caduta di ordini e immatricolazioni, ma non favorisce il ricambio flotta o il noleggio. Vediamo i numeri. A settembre le immatricolazioni rispetto allo stesso mese del 2008 hanno registrato una crescita del 6,8 per cento, troppo poco per recuperare il baratro che si è aperto tra il 2008 e il 2009. Va detto infatti che nella seconda parte di quest'anno gli effetti della crisi primaverile si sono concretizzati in una dura flessione di fiducia dei consumatori e di propensione all'acquisto.

In tal senso, il dato positivo del settembre attuale è soltanto un miglioramento - modesto - in un panorama che rimane pesante, per di più agevolato e lontano dai fasti di 2,4 - 2,5 immatricolazioni 'naturali' degli anni passati, volumi che con ogni probabilità non si faranno mai più. Per inciso, non è detto che ciò sia socialmente negativo: bisogna farsi una ragione delle oggettive capacità di assorbimento del mercato italiano, e non cercare di intasarlo a tutti i costi soltanto per far contenti marchi e dealer.

Calano anche i passaggi di proprietà di auto usate (-8,2 per cento), ma questo è un effetto normale in

A settembre l'intero contesto dell'auto aziendale ha registrato 41.286 immatricolazioni, con un calo ormai stabile che si attesta sul 32-33 per cento.

presenza di incentivi. Soprattutto manca 'roba buona' sulla piazza, ovvero auto semi nuove piccole e medie. Discorso differente per le vetture aziendali. Lì il naturale ricambio di flotta ha subito un brusco rallentamento non soltanto in termini quantitativi, ma anche qualitativi. Le società, in crisi di liquidità e di fatturato, procrastinano il rinnovo, chiedono di allungare i termini del canone di noleggio, acquistano auto più piccole ed economiche per i propri dipendenti, di tutti i livelli. In soldoni, il noleggio perde il 28 per cento da gennaio (pari a meno 75.000 immatricolazioni, fonte Aniasa), perdendo anche 3,6 punti di penetrazione sul totale mercato. L'intero comparto dell'auto aziendale (nolo più acquisti e leasing) fa anche peggio, riducendo la propria consistenza di un terzo esatto. Quel che è grave, e parte della responsabilità è ascrivibile a una politica governativa non incline al settore, è che il fenomeno possesso anziché proprietà subisce un brusco ridimensionamento. ■

